



Cursus: Commerciële binnendienst

De schakel tussen mens en organisatie

INFO

U gaat of bent werkzaam als commercieel buitendienstmedewerker? U wilt een uitstekend contact met uw klanten opbouwen? U wilt beschikken over een proactieve en klantgerichte houding? En u wilt effectief samenwerken met de buitendienst of andere afdelingen? Dan is de training Commerciële Binnendienst zeer geschikt voor u. Alle vaardigheden om uitstekend als commercieel buitendienstmedewerker te kunnen functioneren, komen in deze veelzijdige training aan de orde. U ontwikkelt uzelf naar een hoger niveau.

Programma opzet

- Wat is een succesvol verkoopgesprek
- Verkooptechnieken
- Effectieve communicatie
- Vraag- en luister technieken
- Proactief handelen
- Klantgerichtheid als attitude
- Persoonlijke uitstraling en enthousiasme
- Omgaan met klachten en lastige situaties
- Persoonlijke effectiviteit
- Time management
- Planning en organisatie van uw werkzaamheden

Resultaat

Na afloop van deze intensieve training verhoogt u uw verkoopresultaten aantoonbaar als gevolg van een aanscherping en verbetering van uw communicatieve en commerciële vaardigheden. U verbetert uw persoonlijke aanpak bij het voorbereiden en het voeren van gesprekken met (potentiële) klanten. U onderhandelt doelmatiger waardoor u sneller en effectiever de onderhandeling met goed resultaat afsluit. Bovendien weet u beter om te gaan met stress tijdens presentaties. Kortom, in commercieel, communicatief en sociaal opzicht opereert u succesvoller!

BV&T staat voor:

In de workshop vormt ~maatwerk~ steeds het uitgangspunt. Praktijkgerichte oefeningen, opdrachten en rollenspelen vormen de basis van al onze trajecten. Door de unieke juiste match, sluiten de onderwerpen in de training direct aan bij uw dagelijkse praktijk. Hierdoor behaalt u meer resultaat na de training. U zult de omgang met de docent/trainer als zeer prettig ervaren.

De praktijksituatie van de cursist, positie, werk- en omstandigheden is medebepalend voor de inhoud van het traject en de vormgeving van het totale traject. Stages en andere oriënterende trajecten of activiteiten buiten het lokaal kunnen onderdeel zijn van de doelstelling / programma.

Bedrijfstraject (In-Company):

Vanaf:	€ 1890,-	trajectkosten per groep
Deelnemerskosten:	p.p.	zichtbaar op offerte!
In-company vanaf:	1 t/m ..	deelnemer(s)
Uw doelstelling:	wordt vooraf	besproken
Aantal dagen / dagdelen:	2	(5 uren per dag)

Openinschrijving (per persoon):

Lage kosten hoog rendement, maximaal aansluiten op uw praktijk. Nadat u zich heeft aangemeld nemen wij contact met u op.

Kosten: €595,- excl. BTW en dagarrangement à € 39,-.

